

Tilburg University

Economie en psychologie

van Damme, E.E.C.

Published in:
Algemeen Dagblad

Publication date:
2002

Document Version
Peer reviewed version

[Link to publication in Tilburg University Research Portal](#)

Citation for published version (APA):
van Damme, E. E. C. (2002). Economie en psychologie. *Algemeen Dagblad*.

General rights

Copyright and moral rights for the publications made accessible in the public portal are retained by the authors and/or other copyright owners and it is a condition of accessing publications that users recognise and abide by the legal requirements associated with these rights.

- Users may download and print one copy of any publication from the public portal for the purpose of private study or research.
- You may not further distribute the material or use it for any profit-making activity or commercial gain
- You may freely distribute the URL identifying the publication in the public portal

Take down policy

If you believe that this document breaches copyright please contact us providing details, and we will remove access to the work immediately and investigate your claim.

ECONOMIE EN PSYCHOLOGIE

Tien jaar geleden verklapte Bill Clinton het geheim van een succesvol politicus: *"It's the economy, stupid"*, beet hij rivaal Bush toe. Diens zoon gebruikt opnieuw Irak als boeman om de kiezers achter zijn partij te krijgen. Hij laat zo zien weinig van de fouten van zijn vader geleerd te hebben. Voormalig EZ-minister Heinsbroek stelt dat economie geen wetenschap is en dat het allemaal om psychologie draait. Ook hij zal de verkiezingen niet winnen. Ondertussen wint een psycholoog de Nobelprijs Economie. Wat hebben economie en psychologie met elkaar te maken?

Economische voorspellingen zijn gebaseerd op de aanname dat mensen alle beschikbare informatie systematisch gebruiken en zo tot optimale keuzes komen. Danny Kahneman, de Nobelprijswinnaar van dit jaar, heeft laten zien dat mensen niet zo logisch kunnen denken, dat ze systematische denkfouten maken die belangrijke consequenties voor beurs en economie hebben.

Economen hebben lang gedacht dat concurrentie tot *"survival of the smartest"* leidt, dat individuele fouten door de markt afgestraft worden en de theorie er dus geen rekening mee hoeft te houden. De cijfers laten zien dat het niet zo eenvoudig ligt. Koninklijke Olie/Shell is een bedrijf dat de winst in een verhouding 60:40 aan de aandeelhouders van de Koninklijke en van Shell uitkeert. De waarde van de Koninklijke zou dus altijd precies anderhalf keer die van Shell moeten zijn, anders is door arbitrage immers winst te maken. In de praktijk blijkt dat de onderlinge verhouding wel 30 procent van de fundamentele waarde kan afwijken, en dit gedurende langere tijd. Een rationele belegger die van het koersverschil wil profiteren loopt kans in plaats van winst te maken door de kudde vertrappt te worden. Hij kijkt daarom wel uit en er is dan ook weinig reden waarom de koers van een aandeel gelijk zou moeten zijn aan de onderliggende waarde.

Als verklaring voor het verschil wees Kahneman op systematische afwijkingen in de manier waarop mensen informatie verwerken. We zijn geneigd te veel gewicht toe te

kennen aan recente gebeurtenissen, en aan gebeurtenissen die met kleine kans optreden. We zijn ook overoptimistisch en overschatten ons eigen kunnen en onze eigen informatie.

Dat mensen teveel gewicht toekennen aan "nieuws" verklaart waarom aandelenkoersen zo beweeglijk zijn, en er systematisch van overreactie sprake is. We realiseren ons ook onvoldoende dat Washington en Moskou altijd al onveilig waren. Als een munt al vier keer op 'kop' gevallen is geloven veel mensen dat de volgende worp wel 'munt' moet zijn. Een fondsmanager die de index vier keer op rij verslaat kan gewoon geluk gehad hebben, hij hoeft niet over bovengemiddelde capaciteiten te beschikken. Dat we kleine kansen overschatten impliceert dat we meer verzekeringen afsluiten dan nodig is, en is goed nieuws voor verzekeringsmaatschappijen. Driekwart van de automobilisten stelt beter te rijden dan de gemiddelde weggebruiker, hetgeen zelfoverschatting illustreert. Zelfoverschatting verklaart waarom mensen vasthouden aan slecht presterende aandelen of aan aandelen die nu lager noteren dan de aankoopprijs: het kan immers niet zo zijn dat een beoordelingsfout gemaakt werd.

Belangrijk is ook dat verliezen meer pijn doen dan vergelijkbare winsten plezier geven. Iemand wiens aandelen eerst 1% stijgen en vervolgens weer 1% dalen, is toch ongelukkig hoewel zijn netto positie onveranderd is. Het kan dus beter zijn geen informatie te krijgen en we kunnen er voor kiezen informatie te negeren, zeker als we denken dat die informatie negatief zal zijn. Daarom geldt ook dat hoe meer koersinformatie we krijgen, hoe hoger het rendement moet zijn, en dus hoe lager de koers om ons ertoe te brengen aandelen te kopen.

Het werk van Kahnemann geeft inzicht, maar maakt het ons ook tot betere beleggers? Bescheidenheid is gepast. Economen hebben geleerd dat het niet loont om te slim te zijn. Het antwoord op de vraag "*If you're so smart, why ain't you rich?*" is dat het er in de praktijk vooral op aan komt wel slimmer, maar niet veel slimmer te zijn dan de rest. Verder moeten we onszelf ook vooral niet overschatten. Twee wijze lessen van Kahneman, waar ook de belegger zijn voordeel mee kan doen.

Eric van Damme

()

()